

# Breve análisis del mercado industrial en Barcelona

---



Universidad Politécnica de Cataluña

---

Centro de Política de Suelo y Valoraciones



MARZO DE 2017



# Breve análisis del mercado industrial en Barcelona

---

Autor:

---

Rolando Biere Arenas. M. Sc. Arquitecto.

Universidad Politécnica de Cataluña

---

Centro de Política de Suelo y Valoraciones

MARZO DE 2017

## Breve análisis del mercado industrial en Barcelona

### ÍNDICE DE CONTENIDOS

1	INTRODUCCIÓN.....	2
2	ANTECEDENTES .....	3
3	COYUNTURA DEL MERCADO LOGÍSTICO E INDUSTRIAL .....	5
4	ANÁLISIS ESPECÍFICO DEL MERCADO INDUSTRIAL.....	9

### 1 INTRODUCCIÓN

El presente documento pretende realizar un breve análisis del mercado industrial en Barcelona, en el último periodo, a efectos de presentar su evolución.

Como una primera aproximación, a modo de antecedentes del estudio, se recupera una serie de datos de estudios previos, realizados por el CPSV, específicamente con la información de los Polígonos industriales de la Zona Franca, de Poble Nou y del Bon Pastor, del estudio de mercado de 2000 en la ciudad de Barcelona.

Para realizar el análisis se trabaja con una base de mercado industrial en oferta reciente, que permite analizar valores actuales y previamente se realiza una breve descripción de la actividad industrial en Cataluña y en la ciudad.

Además se han utilizado diversos informes de operadores del mercado logístico e industrial que permiten vislumbrar tanto la coyuntura del mercado logístico, así como realizar un análisis específico del mercado industrial.

### 2 ANTECEDENTES

Cataluña constituye un territorio muy denso y altamente industrializado, liderando el sector en España desde el siglo XIX y su economía es una de las más importantes entre las comunidades autónomas, al generar el 18,8 % del PIB español. Respecto al PIB per cápita, éste se sitúa en cuarta posición, tras el País Vasco, la Comunidad de Madrid y Navarra. En este contexto, la ciudad de Barcelona, en tanto capital autonómica, ha desarrollado tradicionalmente un papel fundamental en su actividad económica, tanto en el ámbito industrial como comercial, y posteriormente de oficinas, destacando además desde hace algunos años el significativo aumento en su actividad turística.

No es del todo conocido que Cataluña (y Barcelona) fue uno de los primeros territorios en iniciar la industrialización en la Europa continental, a partir de la industria textil desde mediados de 1780, pero en realidad cobrando impulso a mediados del siglo XIX,<sup>1</sup> cuando se convirtió en un importante centro para la producción de textiles y maquinaria. Desde entonces, la fabricación ha jugado un papel importante en su historia especialmente en el sector textil en un primer período, con un gran parón debido a la gran crisis y destrucción que produjo la guerra civil, y la posterior etapa del franquismo.

Cuando el régimen empezó a abrirse a los mercados europeos, se recuperó con fuerza la industria automovilística, editorial, química, farmacéutica, logística y electrónica, hasta convertir la provincia de Barcelona en la principal zona industrial del país, sin embargo el crecimiento y prosperidad de la ciudad de Barcelona fue expulsando las zonas industriales fuera de sus límites debido al aumento del precio del suelo industrial, quedando solo algunos remanentes en las zonas que actualmente mantienen los polígonos Industriales de Zona Franca, Bon Pastor y 22@.

Con la reciente crisis económica de 2008-2015, agravada por el estallido de la burbuja inmobiliaria, que ha desplomado el consumo, y con él la producción industrial, ha venido a sumarse a un estancamiento de la economía catalana que, pese al ininterrumpido crecimiento económico de la metrópolis barcelonesa, le han hecho perder en el último cuarto del siglo XX la capitalidad económica de España a favor de Madrid, sobre todo en el campo financiero.

Esto anterior se ha debido a la tradicional atomización del tejido emprendedor catalán que le resta competitividad, a la saturación de las infraestructuras, a la mayor inversión extranjera realizada en Madrid respecto a Barcelona, y al traslado de centros de decisión, sedes fiscales y sociales de Barcelona y también de otras partes de España a Madrid.

En el campo industrial Barcelona ha tenido graves problemas de deslocalización, básicamente de traslado de industrias a países con una mano de obra más barata, es el caso entre otras de Braun, Philips y

---

<sup>1</sup> Pérez, Andrea. "Cuando los barcos negreros salían del puerto de Barcelona" En: [Eldiario.es](http://www.eldiario.es/catalunya/esclavitud-colonialismo-Barcelona-Catalunya_0_549445695.html), 2016. Disponible en: [http://www.eldiario.es/catalunya/esclavitud-colonialismo-Barcelona-Catalunya\\_0\\_549445695.html](http://www.eldiario.es/catalunya/esclavitud-colonialismo-Barcelona-Catalunya_0_549445695.html)

Samsung. Problema incrementado por el escaso y caro suelo industrial en su área metropolitana, el segundo más caro de Europa solo por detrás de Londres. Aun así, también se han producido movilizaciones de empresas total o parcialmente públicas hacia Barcelona (como Repsol), así como inversiones y localizaciones extranjeras, superando en mucho las deslocalizaciones, de modo que Barcelona continúa siendo una capital industrial de España, llegando a generar en algunos subsectores el 25% de las exportaciones totales españolas.

Sin embargo, a pesar de estas cifras, hay que decir que actualmente la actividad industrial no es importante en la ciudad. Prueba de ello es que, según datos del Ajuntament de Barcelona, solo el 3,6% de las empresas de la ciudad se dedican al sector industrial y, actualmente, de los barceloneses con trabajo, sólo el 8% se dedica a la industria.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> En la web del proyecto, <http://www.22barcelona.com/content/blogcategory/49/280/> se explica esta transformación en un distrito innovador que ofrece espacios modernos para la concentración estratégica de actividades intensivas en conocimiento. Se indica que la *"iniciativa es a la vez un proyecto de renovación urbana y un nuevo modelo de ciudad que quiere dar respuesta a los retos de la sociedad del conocimiento."* Con una inversión estimadas de 180 millones de euros, es sin duda *"el proyecto de transformación urbanística más importante de la ciudad de Barcelona"* desde el inicio de siglo, así como también *"uno de los más ambiciosos de Europa de estas características."*

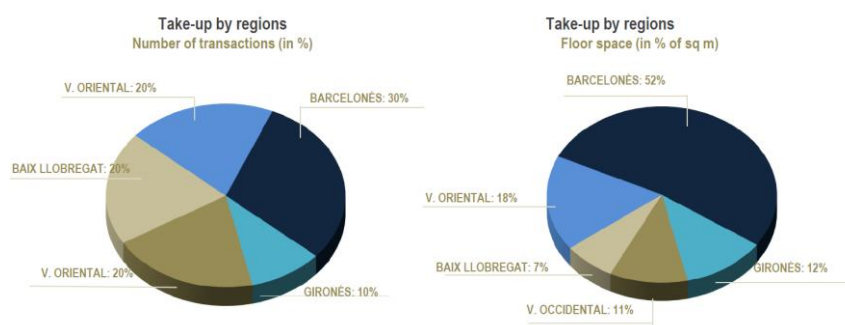
### 3 COYUNTURA DEL MERCADO LOGÍSTICO E INDUSTRIAL

De acuerdo con el informe de marzo de 2015 de *Jones Lang LaSalle*, en el último año la contratación de techo logístico en Barcelona, mantiene su fortaleza por cuarto año consecutivo. Así, en el año 2014, especialmente durante su cuarto trimestre, la superficie contratada fue de 317.000 m<sup>2</sup>t. (En Madrid esta cifra fue de 373.000 m<sup>2</sup>t) De la contratación total, los grandes operadores logísticos representan el 51%.

A diferencia de Madrid donde la superficie contratada se concentra en los alrededores más periféricos, en Barcelona ésta se concentra en un 35% en la primera corona, y sobre todo en un 40% en la segunda corona. Esta mayor demanda mesocentral en Barcelona podría estar relacionada con la centralidad tanto del puerto como del aeropuerto, a pesar de que la estructura urbana catalana es marcadamente más policéntrica que la de la capital. Al respecto, el informe de *Cushman & Wakefield* (4t, 2014) señala que *“la demanda está todavía enfocada en grandes naves, bien diseñadas y localizadas de forma próxima a los grandes centros urbanos para reducir los tiempos de transporte.”* Por esta razón, muchos inquilinos de naves localizadas centralmente renuevan contratos o buscan ofertas en espacios renovados.

De acuerdo a los datos del informe de *Aguirre Newman* (2t, 2014), las contrataciones durante el primer trimestre, en términos de superficie, se concentraron fundamentalmente en el Barcelonés, a continuación (muy de lejos) por el Vallés Oriental, Gironés, Vallés Occidental y finalmente el Baix Llobregat, como se aprecia en el gráfico siguiente. Aunque si se toma en consideración el número de transacciones, el Vallés Oriental se acerca al Barcelonés lo cual habla de que la superficie media de las transacciones ocurridas en la primera comarca, son ligeramente más grandes.

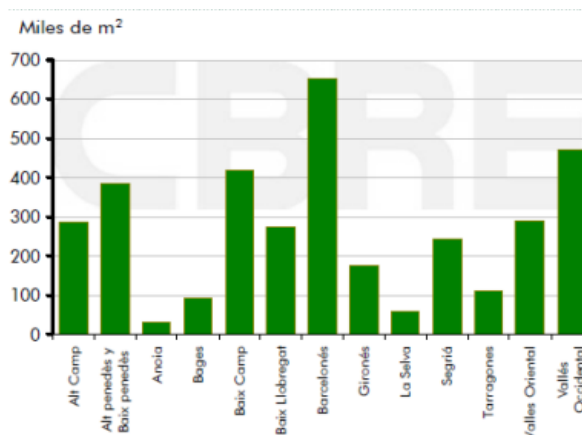
Figura 1. Distribución de la contratación



Fuente: Aguirre Newman (2t, 2014)

Estos datos, en general, son coherentes con la distribución del parque logístico, que según *CB Richard Ellis* (1s, 2013) se concentra en el Barcelonés y a continuación en el Vallés Occidental, como se muestra en el gráfico siguiente.

Figura 2. Distribución del parque logístico



Fuente: CBRE (1s, 2013)

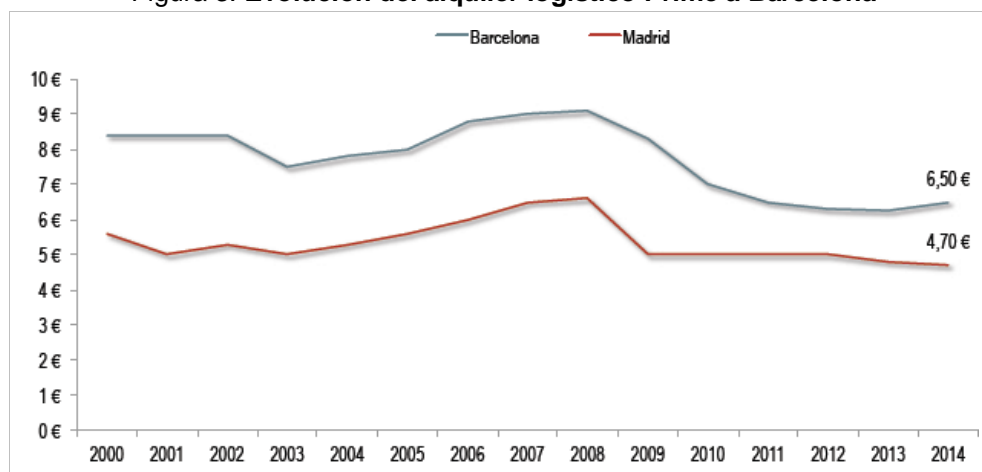
Por otra parte, JLL (4t, 2014) destaca que casi la mitad de las operaciones fueron de superficies superiores a los 5.000 m<sup>2</sup>t del techo, destacando Privalia con 20.000 m<sup>2</sup>t en Vilarodona (Tarragona) y Aldeasa con 14.000 m<sup>2</sup>t en la ZAL. Desde la perspectiva de los inversores, a nivel español, destacan fondos de inversión como Blackstone que compró el 35% de las transacciones realizadas (127 millones de euros en 319.000 m<sup>2</sup>t de espacio de acuerdo con datos de *Cushman & Wakefield*), a continuación de las SOCIMI (REITs según la terminología española) como Grupo Lar, Merlin Properties, Axia RE; y Prologis con un 22%. Operaciones emblemáticas en Barcelona son las de CILSA en la ZAL II con 22,7 millones de euros y 16.332 m<sup>2</sup>t. (1.389 €/m<sup>2</sup>s)

En Cataluña, la tasa de disponibilidad es algo más pequeña que en la comunidad de Madrid y se sitúa alrededor del 9,12%. Cuanto más periférico es el territorio la tasa es más elevada. Así, la primera corona cerró el ejercicio anterior con un 6,07% mientras que la tercera corona lo hizo con un 15,01%. En total *la oferta disponible es casi de 600.000 m<sup>2</sup>t, siendo la mayor parte de las ofertas de menos de 10.000 m<sup>2</sup>t, y por tanto, hay escases de naves de gran tamaño (alrededor de 20.000 m<sup>2</sup>t) especialmente en las localizaciones más centrales.*

En relación a los precios de alquiler, en el año 2008, antes de la Gran Depresión, se situaron en 10 €/m<sup>2</sup>t/mes para las localizaciones prime, y cayeron en 2013, *para subir muy suavemente en 2014 y terminó en 6,5 euros/m<sup>2</sup>t mes.* En cualquier caso, resulta muy significativo que estos precios siempre han sido mucho más altos en Cataluña respecto a las mejores localizaciones de Madrid, donde cerraron el ejercicio anterior en 4,7 €/m<sup>2</sup>t/mes. De acuerdo con CB Richard Ellis (1s, 2013) la crisis de los precios de la logística se sintió más fuerte en Madrid que en Barcelona, así cuando los precios aún bajaban en la capital, en Barcelona ya se estaban recuperando, como se muestra en el gráfico siguiente. *A finales de 2014, los dos principales mercados logísticos españoles denotaron un cambio de ciclo en cuanto tanto la contratación como las rentas.*



Figura 3. Evolución del alquiler logístico Prime a Barcelona



Fuente: JLL (4t, 2014)

Cabe destacar que las rentas logísticas prime en Cataluña no son precisamente baratas. Por ejemplo, como se muestra en la figura inferior, según el reporte logístico de HypZERT (2013) *las rentas prime en Alemania que corresponden al área de Munich son también de 6,5 €/m2t/mes, y muy semejantes a las de las zonas portuarias como Rotterdam, si bien bastante más baratas que en Ámsterdam y en los puertos del sureste inglés*. Por tanto, si Cataluña, mediante la ampliación de su puerto, quiere competir dentro del mercado europeo de acceso de mercancías marítimas, debe vigilar que el coste de los servicios inmobiliarios como el logístico sea también competitivo.

A pesar del importante stock de oferta logística catalana, JLL señala que actualmente hay 179.610 m2t en construcción, y de hecho la mayor parte es “*llave en mano*”, es decir, edificaciones con un destinatario concreto y por tanto de tipo no especulativo. De este modo *se pone de relieve que los nuevos proyectos logísticos son hechos a la medida*, y además, con un reducido riesgo por para los promotores ya que tienen la salida garantizada.

En cuanto al mercado industrial *en Barcelona las rentas prime son menores que en las tipologías logísticas*. Así, el alquiler en las mejores localizaciones se sitúa entre los 3,5 €/m2t/mes y los 5,25 €/m2t/mes y entre los 800 y 1.200 €/m2t de venta en venta para las zonas centrales. El suelo por tipologías industro-logísticas se sitúa entre los 150 y los 400 euros en el cuarto trimestre de 2014.

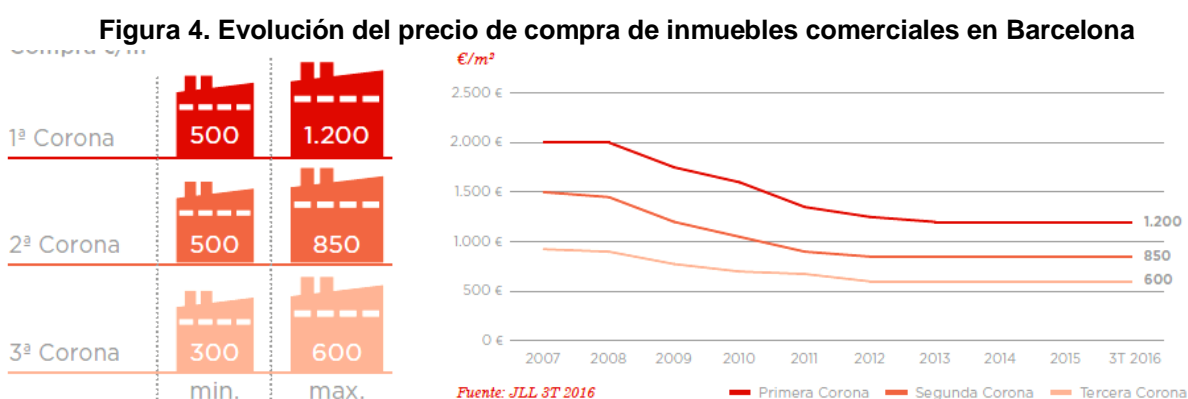
Los proyectos logísticos más emblemáticos en Barcelona comercializados por Aguirre Newman son: ZAL, con alquileres de superficies desde 1.800 hasta 21.000 m2s, Parc Logistic AXA Mas Blau, con una superficie de 16.200 m2s (de los cuales están disponibles 7.000 m2s); Plataforma Logística en Castellbisbal, que es un complejo logístico en alquiler con una nave de 19.800 m2 y Plataforma logística en Sant Andreu de la Barca con una nave de 7.300 m2.

Las *yields* han ido subiendo de forma paralela a la crisis y se situaron en 7,25% tanto en Barcelona como en Madrid, sin embargo van registrando una ligera caída, síntoma de que el mercado se recupera. En

todo caso, existe una correlación entre la yield y los contratos de los usuarios en el momento de adquisición de la propiedad, de forma que, *para la misma localización y tipo de producto, la yield incrementa a medida que se reduce el tiempo pendiente de contrato de alquiler*. Esta variación puede ser perfectamente equivalente a 2 puntos porcentuales, impactando muy significativamente en el capital de adquisición.

JLL confía en que en el futuro inmediato los fondos de inversión CORE de carácter más conservador y dispuestos a invertir con yields más bajas y menos riesgo, vuelvan hacia España, que inicien la compra de suelo, y que las grandes empresas multinacionales se establezcan en España. Las inversiones *core* son las de los inmuebles más nuevos, bien localizados y con inquilinos en curso. Esto es coherente con las expectativas de *Cushman & Wakefield* en el sentido de esperar bajadas en las tasas de rentabilidad.

Finalmente, respecto de la evolución de los precios de venta de inmuebles industriales en Barcelona, durante los últimos cinco años, es importante indicar que el *Informe del Mercado Industrial y Logístico en España (Madrid & Barcelona)* del tercer cuatrimestre de 2016 de JLL, indica que éstos no han variado desde 2012, manteniéndose los máximos en 1.200 €/m<sup>2</sup>, 850 €/m<sup>2</sup> y 600 €/m<sup>2</sup> respectivamente en la primera, segunda y tercera corona, como se muestra en la figura siguiente.



Fuente: JLL (3t, 2016)

Este dato anterior es relevante, ya que, a pesar del repunte económico leve, que se ha experimentado en diversos sectores de la economía, en el caso de las transacciones de bienes inmuebles industriales, aun no se refleja esta situación.

### 4 ANÁLISIS ESPECÍFICO DEL MERCADO INDUSTRIAL

El Informe de mercado de mercado industrial de Cataluña, 1er semestre 2015, elaborado por el Área Inmobiliaria de la Empresa Forcadell, explica que la recuperación positiva de la economía española se está manifestando de manera clara en la mayoría de sectores económicos, y que el industrial no es la excepción.

Específicamente respecto de la demanda indica, en lo que se refiere a naves industriales, que ésta *“muestra ya claros signos de recuperación, dejando atrás las reducciones de espacios y las reubicaciones para rebajar las rentas.”* Además detecta que *“ha incrementado, en especial en la 1ª corona, aunque su disponibilidad precisamente en esa zona se ha visto reducida de forma considerable.”* También indica que *“el objetivo de las empresas a la hora de buscar naves en alquiler ya no es ni la reducción de espacio -para bajar las rentas- ni la reubicación a espacios más pequeños. Todo lo contrario, es decir, las empresas buscan ampliar superficie, encontrar mejores emplazamientos, reubicarse por otros motivos o ubicarse por nueva creación.”*

Respecto del mercado de venta indica que su evolución de venta *“también es positiva gracias a las facilidades para el acceso al crédito bancario.”* Respecto de la oferta y disponibilidad indica que *“el incremento de la demanda de naves industriales de hasta 500 m² ha hecho que la disponibilidad baje en relación a la oferta de alquiler real de naves en Catalunya.”* Explica que la cantidad de naves arrendadas *“ha seguido la tendencia al alza del segundo semestre de 2014, aunque en lugar de crecer en producto prime esta vez lo ha hecho en producto ubicado en 2ª y 3ª corona.”*

También destaca que *“hoy en día, el parque de naves industriales disponibles tiene cierta tendencia a reducirse, principalmente en naves modernas, en normativa PCI y a precios correctos.”* Por otro lado, reconoce que *“el parque de naves obsoletas continúa ofreciendo una gran disponibilidad”* y que *“el acceso al crédito permitirá a los propietarios poder llevar a cabo todas las reformas necesarias para adecantarlas.”*

Respecto de los precios de alquiler indica, en referencia a las naves industriales que *“han aumentado ligeramente en las comarcas inmediatamente cercanas a Barcelona, con variaciones interanuales apreciables pero no muy pronunciadas.”* Esta tendencia es indicativa de un leve crecimiento que irá progresivamente en aumento a lo largo de los próximos semestres en emplazamientos situados en un radio máximo de 30 kilómetros de Barcelona. También explica que *“no se aprecia que esta línea evolutiva pueda replicarse en las zonas más alejadas ni tampoco se prevé que puedan darse caídas de precios. En la 1ª corona los precios se han mantenido estables, con una tendencia al alza.”* Es claro que aún existe un amplio stock de naves disponibles que tiende a reducirse.